编辑 卓洋 美编 张彬 责校 杨志强 电话:64101949 bbtzbs@163.com

新能源车险的增速之喜与亏损之忧

一边是车险大盘几乎原地踏步,一边是新能源车险以近两成的保费增速向上增长。10月27日,北京商报记者从业内获取的数据显示,今年前三季度新能源商业车险签单件数3472.05万件,同比增长27.02%;签单保费1290.15亿元,同比增长18.6%。而同期车险大盘微降0.03%,新能源车险由此坐实了“增长引擎”的位置。

但增长的故事从来不只有一面。当连续年度承保亏损达到50亿元以上的量级,“增长”二字的分量便不再轻巧——规模向上之后,盈利修复的拐点何时到来,这样的“增长引擎”,能否从“保费增长”真正走向“价值增长”,仍是市场需要回答的问题。



新能源车险承保亏损的影响

1 定价端,中小险企没有数据和模型,只能跟着老三家卷渠道,越保越亏,行业利润向头部集中

2 消费端,高赔付车系被变相拒保或加费,同一辆车在不同公司报价差几千元,消费者用脚投票

3 产业端,亏损倒逼险企收紧理赔,和车企在“换不换电池、修不修一体化压铸件”上反复拉扯

车险保费下行

把新能源车险的增速放进整个车险市场的坐标里看,它的分量才真正显现出来。车险大盘今年前三季度同比微降0.03%的背景下,18.6%的保费增速和27.02%的件数增速,让新能源车险几乎以一己之力撑住了行业的增量想象。

赔付层面,数据显示,今年前三季度,新能源商业车险有效报案件数1185.17万件,同比增长22.76%;已结赔款729.34亿元,同比增长31.96%。

众托帮联合创始人兼总经理龙格给出了一个切面观察:件数涨得比保费快,说明车均保费在往下走;赔款又比保费快,意味着增量是在“变薄”。

中央财经大学副教授刘春生对此的判断是,新能源车险保费两位数增长,源于国内新能源汽车保有量持续提升,是车险市场重要的增长引擎。

承保空间收窄

此外,车均保费的下降本应是消费者获得感提升的信号,但当它与赔款支出的更快攀升同时出现时,这种“薄”就不再是轻盈,可能是承保空间的收窄。

“薄”究竟薄在哪里,需要回到风险对价的基本盘上才能看清。一方面,新能源车险车均风险成本约为燃油车的2.2倍,而保费仅为燃油车的1.7倍……这组数据很容易被反复提及。另一方面,2023年、2024年、2025年新能源车险分别承保亏损67亿元、57亿元、56亿元。

这“说明靠涨价和筛选已经摸到天花板”。龙格基于此表示,影响分三层:一是定价端,中小险企没有数据和模型,只能跟着老三家卷渠道,越保越亏,行业利润向头部集中;二是消费端,高赔付车系被变相拒保或加费,同一辆车在不同公司报价差几千元,消费者用脚投票;三是产业端,亏损倒逼险企收紧理赔,和车企在“换不换电池、修不修一体化压铸件”上反复拉扯。亏损的账,最后要全链条一起还。

交银国际此前发布研报称,新能源车险已成为车险增长主要推动力,预计2030年新能源车险保费接近5000亿元,占整体车险保费比重达38%。如果将目光投向5000亿元这一命题上,龙格认为,5000亿元不是“安全垫”,而是“放大器”——扩张前先把车型零整比、使用性质(兼职网约车按家用车投保,出险率是家用车3倍)、维修标准这三件事管住,否则规模越大,亏损基数越大。

“远期5000亿元保费空间代表长期市场潜力,但不能简单等同于行业红利,当前赔款增速显著高于保费增速,市场在扩张过程中切忌盲目冲规模,要持续打磨定价、风控和定损能力,维护合理费率,防止规模扩大同步放大亏损。”在刘春生看来,新能源车险承保持续亏损会加速行业格局分化,头部企业依托优势实现盈利,中小险企经营承压逐步出清。持续亏损还会限制行业在产品创新与配套服务上的投入,长期来看可能推高消费者保费负担,也不利于保险公司、车企、维修行业协同建立统一的定损和风险管控体系。

险企需把握方向

承保亏损的账算到这一步,单靠市场主体自身的收缩已经不够。监管在近两年密集落下的政策棋子,正在价格机制和成本源头两端同时发力。

信号的转向首先体现在定价权的有序放开上。2025年1月,金融监管总局等四部门印发《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》,明确提出落地“基本+变动”组合车险产品、探索智能驾驶保险、测定纯风险损失率等核心举措,直指行业长期存在的新能源车险定价粗放、产品单一、风险错配等痛点。

与此同时,“车险好投保”平台的兜底机制落地。通过明确保险公司不得拒保,一端让价格说话,另一端是不让任何一辆车被价格甩出去。在业内人士看来,监管在这两者之间画的是一条“放开”与“兜住”并行的线。

在龙格看来,监管的信号是放开价格、兜住底线、从源头压成本。对于险企而言,保费可以涨,但要涨得有理,并且亏损得靠降维修成本解决,不能靠惜赔。

刘春生也表示,当前监管释放出引导新能源车险由规模扩张转向高质量发展的信号,遏制非理性价格竞争,推动风险与定价相匹配。险企在产品设计上要落实差异化定价,依据车型、驾驶特征区分风险水平,配套完善三电系统定损体系,联合车企搭建维修网络,同时开展风险减量服务,从源头减少事故、降低理赔支出。

对险企而言,产品设计层面的回应需要变得更具体。龙格对此表示,险企的产品要拆开做:车、电、人、用途分开定价,落地“基本+变动”和车电分离,电池单列一项可让车身险降15%—30%;服务上要自建认证维修网络和直赔体系,用电池健康度、充电频次、急加减速这些因子做动态定价,把风险减量做成主业而不是理赔兜底。

北京商报记者 胡永新

聚焦 Focus

宠物险下一关:不在保费在“病历”



“毛孩子上周一开始又吐又拉,送医院一看,肠胃炎,检查、输液、开药,一通下来账单975元。好在当初买了宠物险,没过多久,理赔到账626元。”在某种草平台上,周周(化名)晒出了自己的宠物险理赔记录。

这样的场景,正变得越来越常见。当越来越多的人把宠物当成“家人”,舍得给它们花钱、看病,一个曾经藏在财险市场角落里的小众险种——宠物险,被悄悄推到了聚光灯下。

不过,赛道火热的同时,考验也随之出现。由于没有相对统一的诊疗目录、收费规范和电子病历体系,险企难以判断诊疗必要性,过度检查、虚高收费、虚假病历等问题便会持续推高赔付成本;在信息不对称之下,用户预期与理赔结果也容易产生偏差,“投保容易理赔难”的刻板印象难以快速消除。宠物险的下一关,不在保费,而在“病历”。

“它经济”带火宠物险

宠物“家人化”的趋势,正在改变一个又一个家庭的消费结构。“铲屎官们”不再满足于喂饱就行,驱虫、体检、疫苗、定期就诊被列进日常清单。医疗成了养宠人最舍得投入,也最担心的环节。

宠物医疗的钱越花越多,风险自然需要一个出口来承接。宠物险,就这样从小众走向了热门。行业数据显示,国内宠物险保费规模从2020年的约5000万元,增长到了2025年的30亿—35亿元。仅众安保险一家,2025年宠物险保费规模就接近13亿元,同比增幅接近九成。

市场红利吸引各路主体加速入局,传统财险巨头与互联网险企同台竞技,产品供给持续丰富。10月27日,北京商报记者注意到,日前中国太保推出了“太宠你”宠物综合医疗保险,创新打造“保险+医疗+药品+健康管理”全周期宠物服务生态,提供一体化萌宠保障解决方案。

中国太保的布局并非个例,拉长时间线来看,8月,众安保险集中发布“众宠保·鹦鹉专项保险”“众宠保·宠物医疗险”和“众宠保·萌宠抗癌保”三款行业创新产品,覆盖异宠、犬猫日常医疗及宠物重大疾病三大核心保障需求。今年6月,平安产险推出“宠无忧·爱它保”2.0升级版本,产品覆盖全国超7000家定点医院,赔付比例灵活,每年可提供宠物体检、进口驱虫药等实用服务权益。

曾经,宠物险只是财险市场里边缘的小众险种,产品形态单一,大多仅聚焦意外身故、疾病报销;如今,它正在进行一场深刻转型:保障边界持续拓宽,覆盖医疗、意外、第三者责任等多元场景;异宠逐渐被纳入保障范围;服务逻辑向前迁移,告别简单的事后理赔,向着宠物全生命周期健康管理延伸。

随着养宠群体对宠物健康投入持续提升,单纯比拼保障额度的空间收窄,能够打通医疗、药品、健康管理链路的险企,更容易形成差异化壁垒,构建更稳定的盈利模型。天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示,传统理赔型产品只能被动承担疾病风险,逆选择、过度医疗容易持续推高赔付压力。全周期生态模式通过体检、驱虫、线上问诊等前置健康服务降低发病概率,同时绑定定点医疗网络,把风控环节前置。生态能力还可以丰富服务触点、提升用户黏性。

直面风控与信任难题

并不是所有“铲屎官”都对宠物险抱有同样的热情。

北京商报记者在采访过程中发现,多位养宠人士提到,虽然有听说过宠物险,但是担心后续理赔难,并没有购买。

在一些社交媒体平台上,关于宠物险拒赔、理赔不透明等帖子也屡见不鲜。诸如理赔纠纷、免责条款模糊、理赔流程烦琐、定点医院变动频繁等问题,让部分养宠人群对宠物险持观望态度。

不同于人看病有统一诊疗目录、收费规范与电子病历体系,国内宠物医疗机构以民营单体为主,诊疗方案、检查项目、药品定价缺乏统一标准,同一种疾病,不同医院费用可能相差数倍。

业内人士表示,标准缺失带来两大连锁难题:一方面,险企很难判断诊疗项目的必要性,过度检查、虚高收费、虚假病历等问题,持续推高赔付成本,很多业务长期处于高赔付、盈利难的状态;另一方面,信息不对称容易放大用户预期偏差,一旦理赔结果和养宠人认知不符,投诉纠纷随之而来,“投保容易理赔难”的刻板印象难以快速消除。

没有标准化治疗规范作为核验依据,部分宠物医院在利益驱动下,主动开展过度诊疗,甚至与职业骗保团伙合谋伪造病历骗保。上海警方此前侦破的一起典型骗保案件揭开了黑灰产链条:职业骗保团伙以组织者为核心,招募“职业投保人”作为理赔申请人,并勾连部分宠物医院从业人员,与之分工协作。骗保团伙通过伪造宠物病历、复用同一只宠物的影像与就诊材料,在不同投保人名下“包装”出多起看似独立的理赔案件,再向多家保险公司反复申请赔付,套取保险理赔金,涉及金额高达数百万元。

标准化与行业共治有望破局

破解宠物险理赔乱象、根治骗保行为,仅依靠保险公司单方面自查远远不够,需监管、平台、机构、医疗机构多方联动,兼顾消费者理赔权益与行业风控底线。

从市场运行逻辑来看,保险公司作为支付方,天然具备议价能力。中金公司研报提到,当前宠物就医费用高企,宠物险可以充分发挥资源整合能力,通过保险端积累的客户量以及支付额,与宠物医疗机构展开集中议价,控制医疗服务和药品成本,从而提高医疗资源利用效率,约束过度就医和不合理用药行为。

落地层面,市场化试点先行是推动诊疗标准化最可行的路径。北京社科院副研究员王鹏表示,险企可依托自身的支付方身份,与定点合作医院直接约定高频常见病种的诊疗路径、服务清单与协议价格,把标准化要求嵌入合作合同中;同时依托已有的行业医院分级评价体系,按医院资质等级差异化设置赔付基准,优先覆盖路径清晰的常见疾病,逐步积累结构化诊疗数据,用市场化的合作机制快速推动局部标准化落地。

从长远看,宠物险的“病历关”本质上是一场标准化建设:既包括病历格式、诊疗目录、收费规范和药品编码的标准化,也包括宠物身份识别、理赔材料核验和风险信息共享的标准化。只有把“非标诊断”转化为“标准支付语言”,险企才能既守住风控底线,又提升理赔体验;医院才能在透明规则下获得稳定支付;养宠人才能在可预期的保障中真正感受到保险的价值。

蚂蚁保消费者权益保护部高级经理徐玲、蚂蚁保风控两核中心总经理方勇等近期撰文表示,在制度完善方面,需着力提升核保、核赔环节的标准化能力与行业经验积累,建立并完善黑名单机制,推动保险公司间及与医疗机构的信息互通共享,形成高风险宠物主和合作机构的综合档案库。在技术赋能层面,应全面推行宠物芯片、鼻纹识别等技术,确保持有标的唯一性。在此基础上,风控重心应从“单案拦截”转向“全链路风险减量”,依托具备自主进化能力的智能模型,不仅能对高频出险实施动态预警,更能通过智能巡检实时捕捉黑灰产在不同医院、区域间的流窜特征,并动态修复识别规则的瑕疵,解决宠物医疗“非标诊断”到“标准支付语言”的转化,体现其在材料(Material)审核中的价值。在社会共治层面,倡议行业自发建立宠物险反欺诈联盟,实现保险公司间、保险公司与宠物医院间的理赔信息实时共享、风险联合测评及典型案例披露,形成跨机构联防机制。

北京商报记者 李秀梅